janvier 2013

Outilex

Mission de prospection en Algérie

La dernière mission de prospection d'Outilex, organisée en novembre dernier en Algérie, a donné l'occasion à une dizaine d'entreprises membres du groupement d'exportateurs d'établir des liens privilégiés avec les distributeurs majeurs de ce pays qui représente un réel potentiel de croissance du chiffre d'affaires pour les adhérents Outilex.

Mise sur pied grâce à la bonne connaissance du marché algérien de certains adhérents Outilex ayant une forte activité à l'export sur ce pays du Maghreb, la mission de prospection commerciale Outilex menée par Alain Camarca, le président du groupement d'exportateurs, a réuni onze entreprises (présentes ou représentées) : ACF, Boehm, Dolex, Edma, Emile Peyron, Premines, Sea Abrasifs, Seloron, Sori, Riss Industrie et Thirard.

Organisée en amont par Méliné Duchamp, secrétaire général du groupement, cette mission d'une durée de trois jours était structurée autour de deux volets principaux, la tenue d'un mini-salon visant à faire découvrir aux principaux distributeurs algériens les onze entreprises représentées ainsi que leurs offres respectives et la visite de distributeurs algérois.

Succès de la mission

Les invitations personnalisées envoyées aux principaux distributeurs algériens ont eu de bonnes retombées puisque douze des plus importants d'entre eux se sont rendus au mini-salon Outilex organisé dans un hôtel de la capitale algérienne, représentés dans la plupart des cas par le dirigeant de l'entreprise accompagné des directeurs achats et commercial. On peut relever que plusieurs de ces distributeurs avaient fait le déplacement d'une région éloignée du pays. Au cours des deux journées suivantes, la délégation Outilex s'est consacrée à la visite des locaux de distributeurs algérois, « des visites marquées par une convivialité particulière de la part de distributeurs qui nous ont présenté leurs entreprises en détail autour d'un thé à la menthe et de dattes fraîches » souligne Alain Camarca qui poursuit « cette mission de prospection commerciale a été un véritable succès et Outilex envisage d'organiser prochainement une nouvelle mission en Algérie, sans doute à Oran qui constitue un autre pôle économique important du pays ».

Pour l'heure, Outilex se concentre sur l'organisation de ses prochaines missions de prospection commerciale programmées en Russie et en Libye dans la première partie de l'année 2013.

DT

L'Algérie, un marché assaini

Les statistiques établies par Outilex quant aux régions vers lesquels exportent les adhérents du groupement indiquent qu'un nombre assez limité d'entreprises travaillent de manière significative avec le Maghreb en dépit de la proximité géographique de cette région qui a des liens culturels avec la France et où la langue française est d'une pratique courante. En ce qui concerne plus particulièrement l'Algérie, le risque financier a sans doute constitué durant des années un frein majeur au développement des exportations vers ce marché, mais il faut noter qu'à cet égard, les choses ont évolué de manière très positive au cours d'un passé récent. Les pouvoirs publics algériens ont en effet pris différentes mesures qui ont eu pour effet de diminuer très

sensiblement ce risque en conduisant à la disparition de très nombreux importateurs peu fiables. Parmi ces mesures, il faut citer l'obligation faite aux sociétés importatrices de détenir un capital minimum (et de pouvoir en justifier la provenance) et le fait que le crédit documentaire soit devenu l'unique moyen de paiement autorisé pour le règlement des importations. Les acteurs nationaux du marché algérien sont donc aujourd'hui des sociétés fiables et financièrement saines qui constituent des partenaires sérieux pour les sociétés françaises désireuses d'exporter dans cette région.